

# Business Developer/Sales Manager (m/w/d)

Unser Mandant ist ein wirtschaftlich gesundes Familienunternehmen, das u.a. **technische Textilien sowie Produkte für den Innenausbau** produziert. In unterschiedlichen Business Units aufgestellt, ist das Unternehmen starker Partner der Kunden aus Industrie und Handel, national wie international.

Zur Ergänzung des Vertriebs sucht das Unternehmen eine mittelstandsaffine Persönlichkeit (m/w/d) mit Schwerpunkt **Business Development und Sales**. Im Fokus stehen Marktausbau und die Weiterentwicklung des Handelsgeschäfts. Dazu sollten Sie auch bereit sein, sich in der Region anzusiedeln.

## Ihre Aufgaben

- Strategischer Ausbau des Vertriebs- und Handelsgeschäfts mit Fokus auf technische Textilien und Handelsware
- Identifikation und Erschließung neuer Absatzmärkte sowie Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen in Deutschland und angrenzenden europäischen Märkten
- Aktive Neukundenakquise in bislang nicht systematisch bearbeiteten Marktsegmenten sowie Weiterentwicklung bestehender Kundenpotenziale
- Kritische Betrachtung und marktgerechte Weiterentwicklung des Produktportfolios zur Identifikation zusätzlicher Wachstumspotenziale
- Planung, Steuerung und Umsetzung von Absatz- und Umsatzzielen unter Berücksichtigung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen sowie souveräne Kommunikation mit Kunden, Partnern und internen Schnittstellen
- Enge Zusammenarbeit mit Einkauf, Produktion und Geschäftsleitung zur marktorientierten Steuerung interner Abläufe und zum nachhaltigen Ausbau der Schnittstelle zwischen Produktion, Handel und Markt

## Ihr Profil

- Kaufmännische oder technische Ausbildung mit Vertriebsbezug
- Mehrjährige Erfahrung im aktiven B2B-Vertrieb, idealerweise mit technischen Textilien oder verwandten technischen Produkten
- Ausgeprägte Stärke in Neukundenakquise, Markterschließung und Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen in Deutschland und angrenzenden europäischen Märkten
- Unternehmerisch denkende, zahlenaffine Persönlichkeit mit strategischem Blick, strukturierter Arbeitsweise und hoher Umsetzungsorientierung, sowie kommunikationsstark fließend in Deutsch und Englisch


## Wir bieten


- Eine Aufgabe mit hoher Verantwortung, Gestaltungsfreiraum und langfristiger Perspektive in einem Familienunternehmen
- Enge Zusammenarbeit mit einem eingespielten Team


**Bewerben Sie sich jetzt!**

Projektnummer **1226028HP**

 Textilindustrie

 Münsterland

 schnellstmöglich


 Vollzeit

Kontaktieren Sie mich




**Matthias Krüger**

BERATER

 +49 (0)9221 / 9573-11

 info@krueger-headhunting.de

 krueger-headhunting.de

Lassen Sie uns gerne Ihre  
Unterlagen zukommen.

Bitte immer die Projektnummer  
angeben: **1226028HP**